REVISTA GAMA INMOBILIARIA

Edición 18 · Marzo 2023

cfia 120 AÑOS
Colegio Federado de Ingenieros y de Arquitectos de Costa R

120 AÑOS DE
CONSTRUIR HISTORIA
FUNDACIÓN: **3 DE JULIO 1903**

IMPACTO
del tipo de cambio al sector inmobiliario de vivienda

ESTUDIO
DE FACTIBILIDAD



ANÁLISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO GAMA

PROYECTOS DE VIVIENDA
PARA CLASE MEDIA
EN COSTA RICA



CONSULTORÍA
INSPECCIÓN
DISEÑO
DE PROYECTOS

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora





Nuestros SERVICIOS

- PROCESOS DE LICITACIÓN
- ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD DE PROYECTOS
- DESARROLLO DE INGENIERIAS DE VALOR
- AUDITORIAS TECNICAS Y DE COSTO
- INFRAESTRUCTURA VIAL Y DE TRANSPORTE
- CONCEPTUALIZACIÓN DE PROYECTOS
  DISEÑO DE PROYECTOS
  PRE-CONSTRUCCIÓN
  PRESUPUESTOS DE PROYECTOS
  INSPECCIÓN DE PROYECTOS

gutierrezygallardo.com

+506 84310555
+506 87223887

EDITORIAL GAMA



Gustavo Gutiérrez Beron

Gerente General

Gutiérrez & Gallardo

El año 2022 fue un año difícil para los desarrolladores inmobiliarios del sector vivienda en Costa Rica. Factores externos a Costa Rica han impactado la economía de forma negativa y estos cambios causaron una disminución en el nivel de confianza de los compradores de vivienda.

Uno de los factores que presentó mayor impacto negativo para la toma de decisiones fue la tasa de interés para créditos hipotecarios. Con el fin de controlar la inflación, el Banco Central de Costa Rica realizó nueve incrementos en la Tasa de Política Monetaria (TPM) de diciembre 2021 a diciembre de 2022, llegando a un 9.0%. Estos giros inesperados de la economía crean una expectativa negativa y llevan al cliente a aplazar decisiones de compra.

En el año 2023 el comportamiento de la TPM cambió, registrándose al 15 de marzo un descenso de 50 puntos base, para ubicarse en 8.5% anual. Este panorama está dando mayor confianza los inversionistas, quienes están reactivando las inversiones inmobiliarias, motivados principalmente por la revalorización del colón.

La revalorización del colón está permitiendo una reducción del costo de la vivienda en colones, debido a que los proyectos inmobiliarios están tasados en dólares; es así como en junio 2022, una vivienda de $150.000 tenía un costo en colones de ₡103.500.000 (tc 690); a la fecha, esa misma vivienda tiene un costo de ₡81.000.000 (tc 540); es decir, ₡22.500.000 menos, lo cual corresponde a una disminución de 21.7%. Es un buen momento para los compradores, pero un mal momento para los Desarrolladores porque muchos de los insumos de materiales y mano de obra están en colones y fueron cotizados en su momento con un dólar más caro.

Para esta edición N° 18 de la revista GAMA inmobiliaria se analizará el comportamiento del sector vivienda nueva dentro de la GAMA, comparando los resultados del 2022 versus el 2021; se aclararán algunos aspectos del tema de la vivienda para clase media según las condiciones actuales y se dará inicio a la primera parte del Manual para la elaboración de Estudios de Factibilidad para proyectos inmobiliarios; al cual se le dará continuidad en las próximas ediciones de la revista.

Este manual nace como un aporte que Gutierrez y Gallardo hace al sector inmobiliario, considerando la experiencia adquirida durante los 12 años que ha fungido como asesor de proyectos inmobiliarios en Costa Rica. Según la estadística de la compañía, en ese período se registraron 75 proyectos fallidos, en promedio 6 por año, un índice muy alto; cuyas causas detectadas están en las área administrativas, financieras, legales, de costos, y en baja proporción en la parte técnica. En cada capítulo del estudio se comentará sobre los errores que se pueden cometer en cada una de las áreas de la factibilidad de un proyecto.

En la edición No. 19 de la revista se hablará sobre el sector de la vivienda para clase alta en Costa Rica y se avanzará con los capítulos 1 y 2 del Estudio de Factibilidad.

Agradecemos a los clientes de Gutierrez & Gallardo y de Cake Business Development por la confianza que nos han depositado en la realización de estudios de mercado, estudios de factibilidad, estudios de Mayor y Mejor Uso y, presupuesto y control de costos; estos nos permiten seguir haciendo investigaciones en el sector inmobiliario de vivienda en Costa Rica.

Alajuela, 1 de marzo 2023.

GyG no asume responsabilidad alguna desde el punto de vista legal o de cualquier índole por la integridad, veracidad, exactitud, oportunidad, actualización, conveniencia, contenido o usos que se den a la información y a los artículos que aquí se presenta, la información publicada no puede considerarse como una recomendación para la realización de operaciones de construcción, ahorro, inversión, ni para para ningún otro efecto, en contenido, el pensamiento de los autores y de **Gutiérrez & Gallardo.**

Todos los derechos de autor están reservados, se prohíbe la reproducción parcial o total de este documento, sin explicita autorización de los autores.

Todos los Derechos Reservados.

REVISTA GAMA

REVISTA INMOBILIARIA
Edición No.17

COMITÉ EJECUTIVO

Gustavo Gutiérrez Beron
Gerente General
Gutiérrez & Gallardo

María del Carmen Gallardo
Gerente de Proyecto
Gutiérrez & Gallardo

REVISTA GAMA

Jaime Arango G.
Coordinador General
Revista GAMA Inmboliaria

Martha Giraldo Montoya
Coordinadora
Revista GAMA Inmboliaria

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Stephanie Solano Peña
Diseñadora
Made of Dreams

CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT
Doing business, piece of cake

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

REVISTA GAMA

CONTENIDO

ARTÍCULO 1

ANÁLISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO **GAM** 2021 vrs 2022



6-10

ARTÍCULO 2

IMPACTO DEL TIPO DE CAMBIO AL **SECTOR INMOBILIARIO** DE VIVIENDA.



14-15

20-21



ARTÍCULO 3

PROYECTOS DE VIVIENDA PARA **CLASE MEDIA**

ARTÍCULO 4

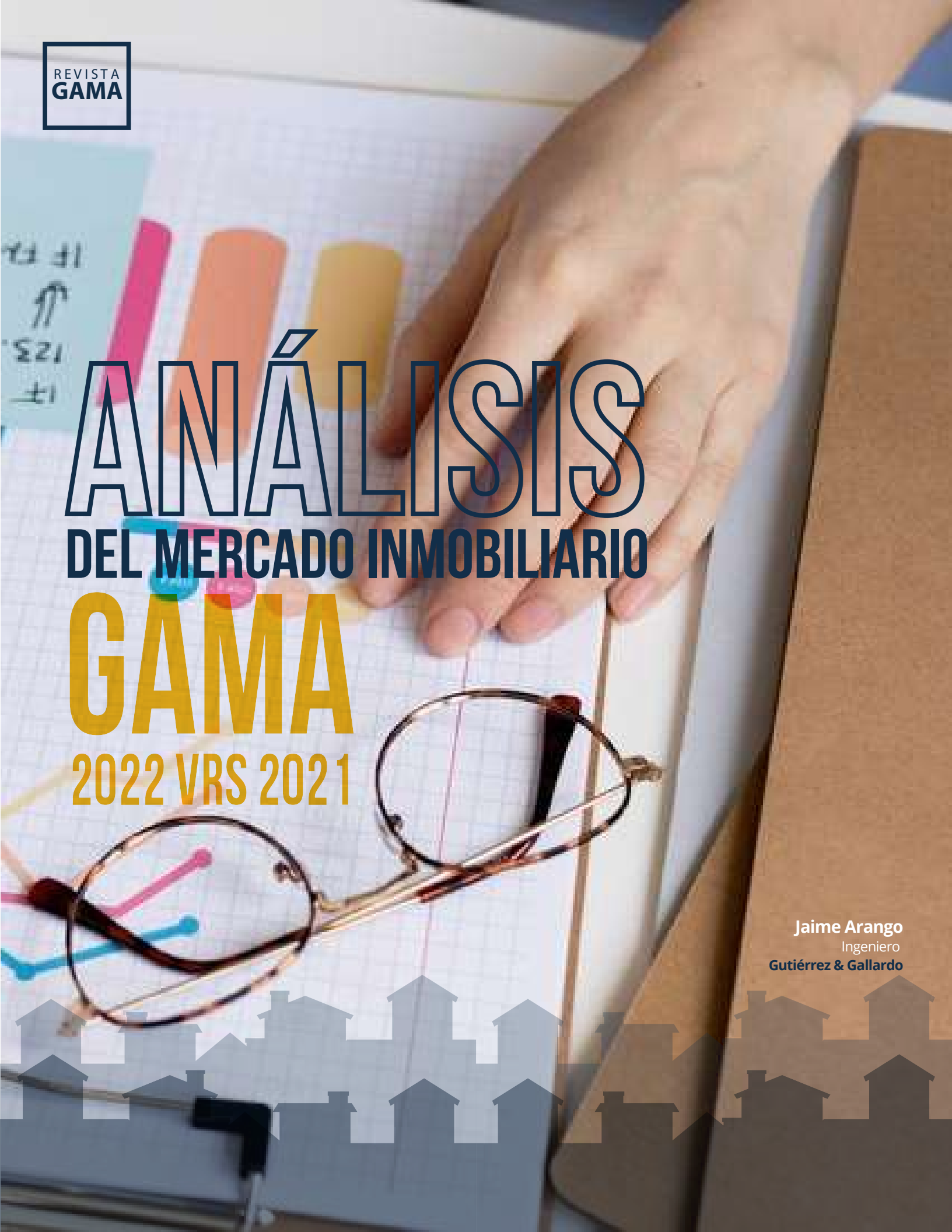
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA **PROYECTOS** INMOBILIARIOS

24-26



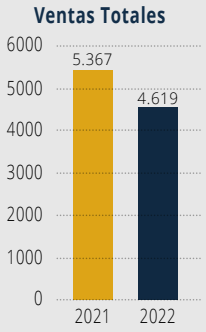
REVISTA
GAMA

ANÁLISIS
DEL MERCADO INMOBILIARIO
GAMA
2022 VRS 2021



Jaime Arango
Ingeniero
Gutiérrez & Gallardo

COMPARATIVO 2022 VRS 2021



Para analizar el comportamiento del sector inmobiliario de vivienda en la GAMA de Costa Rica, lo vamos a revisar comparando los resultados del 2021 vrs 2022.

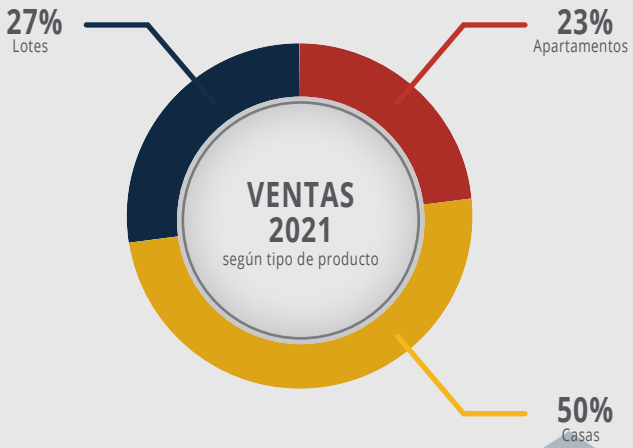
En primer lugar, tenemos las ventas totales por año, considerando lotes, casas y apartamentos dentro de la GAMA. El año 2021 cerró con 5.367 unidades vendidas y el 2022 con 4.619 unidades. El 2022 cerró un 13.9% por debajo del 2021.

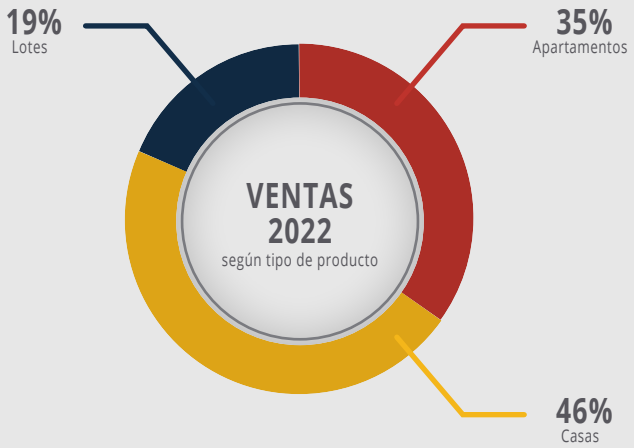
Por producto se observa como los apartamentos recuperan terreno perdido por causa de la pandemia, ganando un 11.2%. Las casas ceden un -2.9% y los lotes un -8.3%, como se muestra en la siguiente tabla:

Total/Producto	2021	2022	Diferencia
Apartamentos	23,3%	34,6%	11,2%
Casas	49,4%	46,4%	-2,9%
Lotes	27,3%	19,0%	-8,3%

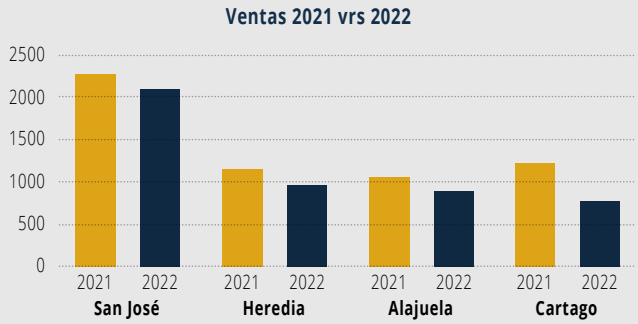
En 2022 se vendieron 1.598 apartamentos, 2.145 casas y 876 lotes, para un total de 4.619 unidades.

Gráficamente se observa la mayor porción ganada por el producto apartamentos:





En la venta de vivienda nueva por provincia vemos que en las cuatro provincias que están en la GAMA disminuyó la cantidad de unidades vendidas con respecto al 2021, siendo la provincia de Cartago la que presenta mayor disminución en las ventas del 2022.

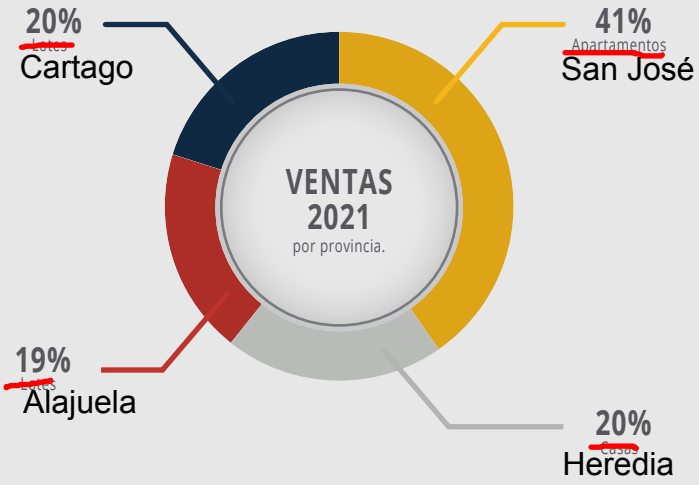


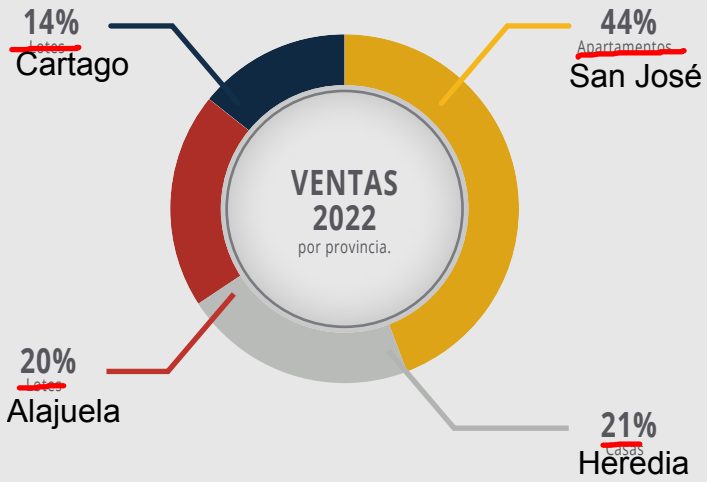
La provincia de San José sigue liderando las ventas de viviendas nuevas con un 44.34%, seguido por Heredia con un 21.41%, en tercer lugar, está Alajuela con un 20.03% y nos queda Cartago con 14.22%.

Las ventas totales por provincia son: San José con 2.048 unidades. Heredia con 989 unidades. Alajuela con 925 unidades y Cartago con 657 unidades.

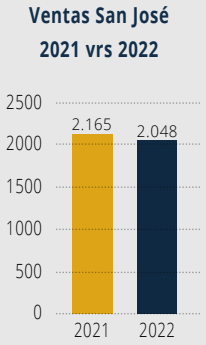
REVISTA GAMA

DISTRIBUCIÓN DE VENTAS POR PROVINCIA Y PRODUCTO EN EL 2022, COMPARADA CON EL AÑO 2021



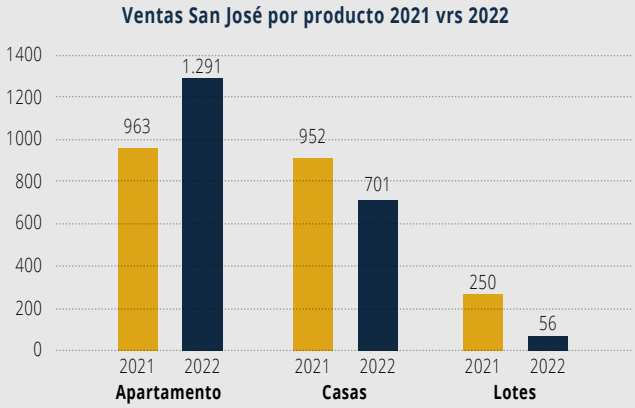


PROVINCIA DE SAN JOSE

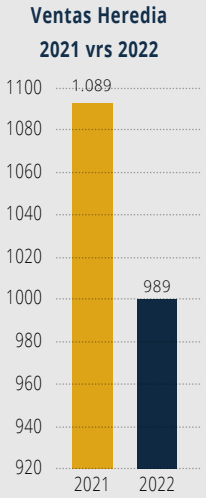


La provincia de San José vendió un total de 2.048 unidades de vivienda, -117 unidades menos con respecto al 2021.

Por producto el resultado es diferente. El producto apartamentos presenta este 2022 un repunte de las ventas con 1.291 unidades, 328 unidades más que en el 2021. En casas se muestra una caída en las ventas, pasando de 892 unidades en el 2021 a 701 en el 2022. Con respecto a lotes para vivienda se tiene una menor venta de 194 unidades, pasando de 250 a solo 56 unidades.



PROVINCIA DE HEREDIA

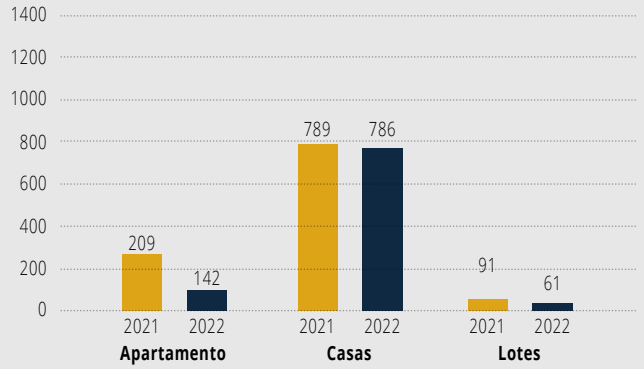


La provincia de Heredia vendió un total de 989 unidades de vivienda, 100 unidades menos con respecto al 2021.

Por producto vemos como en Heredia predomina el producto de casas.

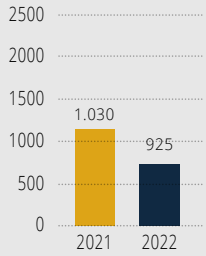
La venta de casas en el 2022 fue similar al 2021, con 786 vrs 789, prácticamente se vendió la misma cantidad de casas de un año a otro.

Ventas Heredia por producto 2021 vrs 2022



PROVINCIA DE ALAJUELA

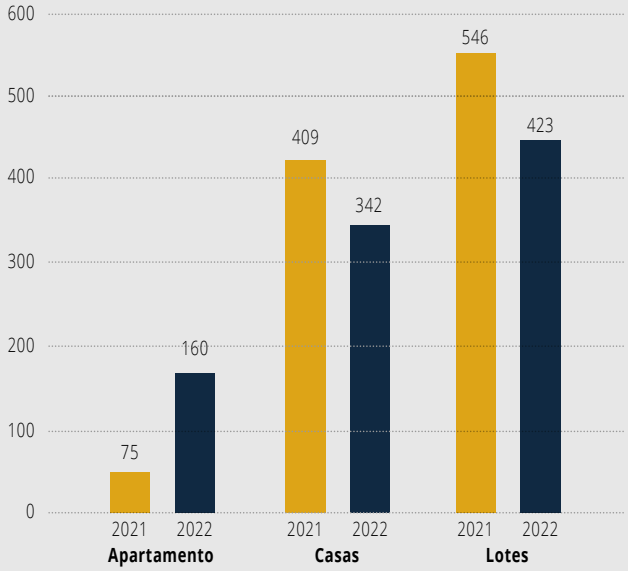
Ventas Alajuela 2021 vrs 2022



La provincia de Alajuela vendió un total de 925 unidades de vivienda, 105 unidades menos con respecto al 2021.

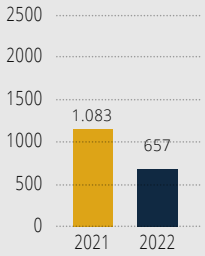
Alajuela presenta una disminución de ventas en casas y lotes. En casas se pasó de 409 unidades a 342 en el 2022, dejando de venderse 67 unidades. En lotes se vendieron 423 unidades, 123 unidades por debajo de las ventas del 2021.

Ventas Alajuela por producto 2021 vrs 2022



PROVINCIA DE CARTAGO

Ventas Cartago 2021 vrs 2022

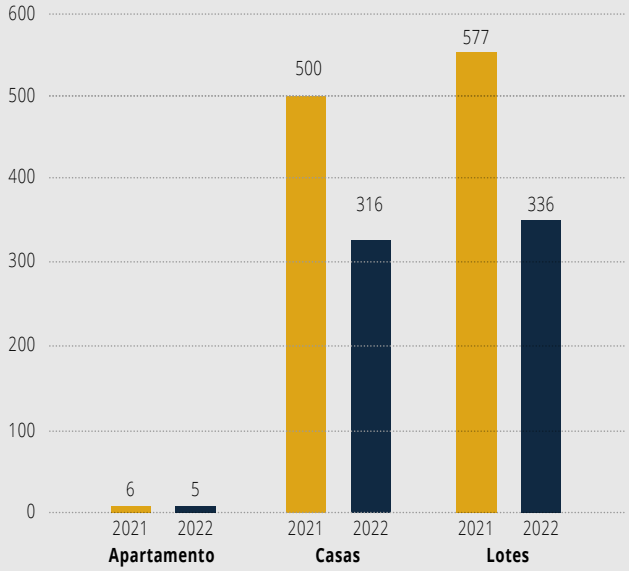


La provincia de Cartago vendió un total de 657 unidades de vivienda, 426 unidades menos con respecto al 2021.

Los productos que se venden en Cartago son lotes y casas. Los dos productos presentaron una disminución de las ventas en el 2022 con respecto al 2021.

En casas se vendieron 316 unidades, 184 unidades por debajo de las 500 unidades vendidas en el 2021. En lotes se vendieron 336 unidades, 241 unidades por debajo de las 577 unidades vendidas en el 2021.

Ventas San José por producto 2021 vrs 2022

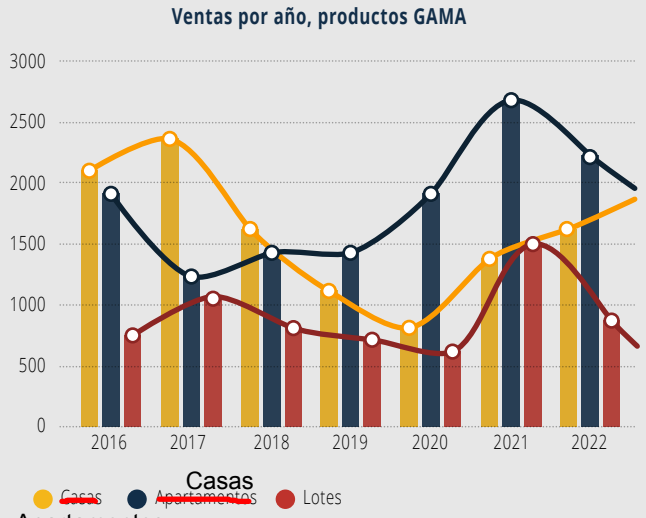


REVISTA
GAMA

Durante los dos años de pandemia el producto casas presentó un repunto importante, motivado principalmente por la búsqueda de mayor espacio dentro de la vivienda. Pero es conocido que cada vez se tienen menos terreno para desarrollar proyectos horizontales (casas), por esta razón la tendencia es construir en vertical, como única solución para solventar un costo alto de la tierra.

Hasta el 2021 se presentó un incremento constante en la venta de casas, pero ya en el 2022 se presentó un quiebre en la tendencia. Por la otra parte, los apartamentos que se vieron afectados por la pandemia comienzan poco a poco a recuperar su espacio.

En la siguiente gráfica de ventas de lotes, casas y apartamentos podemos ver la tendencia en el tiempo:



Según las tendencias podemos proyectar una menor cantidad en venta de casas para este año 2023, una mayor cantidad de venta de apartamentos, y una disminución en la venta de lotes.

Responsable: Ingeniero Jaime Arango
Nota: Si requiere mayor información por cantones por producto puede escribir al correo jarango@gyg.cr





MADECENTRO

MEDELLÍN - COLOMBIA

SUMINISTROS E INSTALACIÓN

- Muebles de cocina
- Puertas de madera
- Closet
- Muebles de baño

INSUMOS PARA LA INDUSTRIA DEL MUEBLE, LA MADERA Y LA CONSTRUCCIÓN

Representante en Costa Rica: Gutierrez & Gallardo SA

Departamento comercial: Marta Lucia Giraldo

Correo: mgiraldo@gyg.cr

Teléfono: 506-8431-0555, 506-8914-3916

madecentro.com



Regístrese en:

espacio CFIA

La plataforma oficial de empleo

- Todos sus servicios en el buscador de Profesionales y Empresas CFIA
- Networking y redes profesionales
- Perfil profesional editable

INGRESE A:
espacio.cfia.or.cr

CONSULTAS:
8764-1012

cfia 120 AÑOS
Colegio Federado de Ingenieros y de Arquitectos de Costa Rica

Somos esencial COSTA RICA



cfia 120 AÑOS

Colegio Federado de Ingenieros y de Arquitectos de Costa Rica

120 AÑOS DE
CONSTRUIR HISTORIA

FUNDACIÓN: **3 DE JULIO 1903**

Colegio de Ingenieros Civiles

12 de noviembre 1941

Colegio de Arquitectos de Costa Rica

4 de julio de 1951

Colegio de Ingenieros Electricistas, Mecánicos e Industriales

17 diciembre 1971

Colegio de Ingenieros Topógrafos de Costa Rica

23 de octubre 1973

Colegio de Ingenieros Tecnólogos

16 de octubre 1979

www.cfia.or.cr

Somos esencial® COSTA RICA



IMPACTO DEL TIPO DE CAMBIO
al sector inmobiliario de vivienda.

Gustavo Gutérrez B.
Gutiérrez & Gallardo

La forma en que se han afectado los compradores de vivienda y las compañías desarrolladoreas de proyectos de vivienda con el tipo de cambio del dólar, se revisará a través de un ejercicio matemático.

Vamos a situarnos en junio de 2022. Una familia acaba de comprar un apartamento en un condominio vertical, con un precio de $150.000. Como la familia tiene sus ingresos en colones deciden tomar el crédito en colones. El precio en colones para esa fecha fue de 103.500.000 (tc, 690). La familia pagó un 20% de prima equivalente a ₡20.700.000 y tomó un crédito por ₡82.800.000. La cuota del crédito a largo plazo quedó en ₡703.800 mensuales.

Pero nueve meses después la situación cambió, el colón se fortaleció frente al dólar, el tipo de cambio bajó a ₡540. El Desarrollador que continúa vendiendo apartamentos en el mismo condominio subió el precio de los apartamentos en un 5%, pasando de $150.000 a $157.500. Que al tipo de cambio actual representa un valor de ₡85.050.000 El comprador del 2022 que tenía la expectativa de la valorización de su inversión ahora tiene una pérdida de ₡18.450.000.

En el siguiente cuadro se resume lo comentado anteriormente:

Comprador	Valor de compra	$ 150.000,00		
Junio 2022	Compra en colones		₡ 103.500.000,00	690
	Prima	20%	₡ 20.700.000,00	
	Crédito hipotecario	80%	₡ 82.800.000,00	
Marzo 2023	Venta apartamentos 2023	5%	₡ 157.500,00	
	Valor apartamentos nuevos		₡ 85.050.000,00	540
	Perdida del comprador		₡ 18.450.000,00	89%
	Monto adeudado		₡ 82.350.000,00	
	% crédito sobre el valor actual		96,8%	

Suponiendo abonos a capital de ₡50 mil por mes, por 9 meses, la familia adeuda a la entidad bancaria la suma de ₡82.350.000. Que representa un 96.8% del valor actual del apartamento. La familia está perdiendo el 89.1% de la prima.

En otro caso, donde la familia pagó solo el 15% de prima el resultado sería el siguiente:

Comprador	Valor de compra	$ 150.000,00		
Junio 2022	Compra en colones		₡ 103.500.000,00	690
	Prima	15%	₡ 15.525.000,00	
	Crédito hipotecario	85%	₡ 87.975.000,00	
Marzo 2023	Venta apartamentos 2023	5%	₡ 157.500,00	
	Valor apartamentos nuevos		₡ 85.050.000,00	540
	Perdida del comprador		₡ 18.450.000,00	119%
	Monto adeudado		₡ 82.350.000,00	
	% crédito sobre el valor actual		102,9%	

Como podemos observa en el cuadro anterior la deuda hipotecaria se ubica en ₡87.525.000, lo que representa un 102.9% del valor actual del apartamento, es decir, que la deuda sobre pasa el valor del inmueble. En este caso la familia perdió el 100% de la prima y la entidad bancaria tiene un porcentaje de la deuda en riesgo sin garantía.

Como ha pasado en otros países, es probable que se inicie un proceso de entrega masiva de inmuebles a los bancos; en el caso de los inmuebles cuyo monto de crédito es superior al valor actual de la vivienda.

En otro escenario se tienea a un desarrollador que vendió en modalidad de preventa un proyecto calculando con un dólar entre los ₡600 a ₡690. Resulta que al momento de construir muchos de los insumos, materiales y mano de obra tienen un mayor valor en dólares porque su precio estaba en colones.

Para aclarar este punto veamos un ejemplo: un saco de cemento que cuesta ₡6.000, al tipo de cambio de ₡690 tiene un valor de $8.70, pero este mismo saco de cemento al cambio de ₡540 el precio en dólares sube a $11.11; es decir, $2.41 adicionales. Si extrapolamos este ejemplo a todo un proyecto de millones de dólares, es muy probable que este Desarrollador pierda la utilidad del proyecto y esté en un nivel de riesgo alto de factibilidad financiera.

A todo lo anterior se suman otros dos factores negativos. El primero, son las secuelas crediticias hipotecarias que dejó el Covid-19; muchos bancos pasaron los intereses del período de gracia por pandemia a un mayor plazo o a un crédito extra de menor plazo. Este último incrementó el nivel de endeudamiento de las familias. El segundo factor, que ya comentamos en la editorial es el incremento de la tasa de interés, las cual subió hasta en un 5.0%, incrementando la cuota mensual en colones en cifras que rondan los ₡100.000 o más, dependiendo del monto y las condiciones del crédito. Este incremento afecta directamente el "bolsillo" de las familias y podría llevarlo a un impago de las cuotas mensuales.

Se hace urgente manejar el problema de los créditos de vivienda a nivel de Gobierno Central, en coordinación con los bancos (públicos y privados), con participación del sector privado, representado por los desarrolladores de vivienda. Se deben buscar soluciones antes que el problema escale a volúmenes no manejables para la Banca.

Gustavo Adolfo Gutierrez Berón
ggutierrez@gyg.cr
Alajuela, 22 de marzo 2023



CONSTRUCTION
SYSTEM

PANELCO

LA EVOLUCIÓN DEL BLOQUE

Ahora construir es más fácil, rápido y económico.

Conozca más sobre nosotros.

Descargue la guía del constructor.

www.panelcocr.com 2293-7478

E&M®

CALIDAD QUE UNE

PRODUCTOS TÉCNICOS ESPECIALIZADOS



PISOS
EMEFLEX

APOYO NEOPRENO
PARA PUENTES

AISLADORES
SÍSMICOS

JUNTAS DE
DILATACION

BANDAS
TRANSPORTADORAS

Representante en Costa Rica: Gutierrez & Gallardo SA

Departamento comercial: Ing. María del Carmen Gallardo.

Correo: mgallardo@gyg.cr

www.eymproductostecnicos.com

CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT



PARA SUS PROYECTOS

- Estudios de Factilidad
- Estudios de Mayor y Mejor Uso
- Plan de Negocios para PYME

ESTUDIOS CAKE

¿Sabe usted que tan grande es su mercado meta?

- Definir y delimitar el nicho poblacional de su proyecto.
- Conocer las tendencias actuales del mercado inmobiliario.
- Evaluar los costos y las características de su proyecto.
- Conocer cuales son sus principales competidores y sus productos.
- Delimitar la demanda y la absorción de su proyecto.
- Encontrar nuevos nichos de mercado.
- Establecer estrategias de mercado adecuadas, según su público meta.
- Encontrar factores críticos de éxito que mejoren su velocida de ventas.

PARA MAS INFORMACIÓN

Jaime Andrés Arango +506 84310555

NUESTROS CLIENTES



Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

REVISTA GAMA

PROYECTOS DE VIVIENDA

para la clase media de Costa Rica



El año 2023 arrancó con una revalorización del dólar que no se tenía previsto. Este menor valor del dólar es favorable para algunos sectores y negativo para otros.

Los sectores que están en condición desfavorables son el Turismo, los Exportadores y el sector inmobiliario que vende en dólares. En contraposición están los Importadores, los consumidores y los compradores de vivienda, porque esta se maneja con precio en dólares, con un dólar más barato, el precio de la vivienda es menor en colones.

Lo anterior generó cambios en los parámetros de ventas de vivienda por rangos de deciles. En el siguiente cuadro se muestra la capacidad de compra de vivienda que tiene cada uno de los segmentos poblacionales:

Dólares	Venta		Crédito		Cuota Mensual		Ingreso familiar por Decil	
Casas/Aptos	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta
Pobre	$ 11.836	$ 17.755	$ 9.469	$ 14.204	$ 80	$ 121	$ 230	$ 345
Baja-Baja	$ 17.755	$ 30.775	$ 14.204	$ 24.620	$ 121	$ 209	$ 345	$ 598
Baja-Media	$ 30.775	$ 42.611	$ 24.620	$ 34.089	$ 209	$ 290	$ 598	$ 828
Baja-Alta	$ 42.611	$ 55.631	$ 34.089	$ 44.505	$ 290	$ 378	$ 828	$ 1.081
Media-Baja	$ 55.630	$ 63.406	$ 44.505	$ 50.725	$ 378	$ 431	$ 1.081	$ 1.232
Media-Media	$ 63.406	$ 97.067	$ 50.725	$ 77.654	$ 431	$ 660	$ 1.232	$ 1.886
Media-Alta	$ 97.067	$ 106.664	$ 77.654	$ 85.331	$ 660	$ 725	$ 1.886	$ 2.072
Alta-Baja	$ 106.664	$ 151.105	$ 85.331	$ 120.884	$ 725	$ 1.028	$ 2.072	$ 2.936
Alta-Media	$ 151.105	$ 222.373	$ 120.884	$ 177.898	$ 1.028	$ 1.512	$ 2.936	$ 4.230
Alta-Alta	$ 222.373	$ 410.414	$ 177.898	$ 328.331	$ 1.512	$ 2.791	$ 4.230	$ 7.974
Alta-Alta +	$ 410.414	$ 514.705	$ 328.331	$ 411.765	$ 2.791	$ 3.500	$ 7.974	$ 10.000
Alta-Alta ultra	$ 514.706	$1.286.765	$ 411.765	$1.029.412	$ 3.500	$ 8.750	$ 10.000	$ 25.000

Tabla de ingresos y capacidad de compra en dólares
Elaboración propia con los datos del INEC.

Dólares	Venta		Crédito		Cuota Mensual		Ingreso familiar por Decil	
Casas/Aptos	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta
Pobre	₡ 6.510.000	₡ 9.765.000	₡ 5.208.000	₡ 7.812.000	₡ 44.268	₡ 66.402	$ 126.480	₡ 189.720
Baja-Baja	₡ 9.765.000	₡ 16.926.000	₡ 7.812.000	₡ 13.540.800	₡ 66.402	₡ 115.097	$ 189.720	₡ 328.848
Baja-Media	₡ 16.926.000	₡ 23.436.000	₡ 13.540.800	₡ 18.748.800	₡ 115.097	₡ 159.365	₡ 328.848	₡ 455.328
Baja-Alta	₡ 23.436.000	₡ 30.597.000	₡ 18.748.800	₡ 24.477.600	₡ 159.365	₡ 208.060	₡ 455.328	₡ 594.456
Media-Baja	₡ 30.597.000	₡ 34.873.176	₡ 24.477.600	₡ 27.898.541	₡ 208.060	₡ 237.138	₡ 594.456	₡ 677.536
Media-Media	₡ 34.873.176	₡ 53.386.787	₡ 27.898.541	₡ 42.709.429	₡ 237.138	₡ 363.030	₡ 677.536	₡ 1.037.229
Media-Alta	₡ 53.386.787	₡ 58.664.993	₡ 42.709.429	₡ 46.931.994	₡ 363.030	₡ 398.922	₡ 1.037.229	₡ 1.139.777
Alta-Baja	₡ 58.664.993	₡ 83.107.809	₡ 46.931.994	₡ 66.486.247	₡ 398.922	₡ 565.133	₡ 1.139.777	₡ 1.614.666
Alta-Media	₡ 83.107.809	₡ 122.305.029	₡ 66.486.247	₡ 97.844.024	₡ 565.133	₡ 831.674	₡ 1.614.666	₡ 2.376.212
Alta-Alta	₡ 122.305.029	₡ 225.727.868	₡ 97.844.024	₡ 180.582.294	₡ 831.674	₡ 1.534.950	₡ 2.376.212	₡ 4.385.570
Alta-Alta +	₡ 225.727.868	₡ 283.088.235	₡ 180.582.294	₡ 226.470.588	₡ 1.534.950	₡ 1.925.000	₡ 4.385.570	₡ 5.500.000
Alta-Alta ultra	₡ 283.088.235	₡ 707.720.588	₡ 226.470.588	₡ 566.176.471	₡ 1.925.000	₡ 4.812.500	₡ 5.500.000	₡ 13.750.000

Tabla de ingresos y capacidad de compra en colones
Elaboración propia con los datos del INEC.

Como se ha comentado en artículos anteriores los deciles 1-2-3 y 4 no tienen oferta de vivienda en el sector privado, solo son atendidos por el gobierno central, en cabeza del BANHVI.

Para el segmento de clase media es muy poca la oferta y esta se concentra en la clase media-alta, que tiene una capacidad de compra entre los ₡53 y ₡59 millones ($97 y 107 mil).
La gran mayoría de oferta de vivienda se localiza en el segmento de clase alta.

La clase Alta-baja puede adquirir una vivienda entre los $107 y 151 mil, la clase Alta-media puede adquirir una vivienda entre los $151 y 222 mil y la clase Alta-Alta de los $222 mil en adelante.

Costa Rica sigue con una gran demanda de vivienda para la clase media, pero con una escaza o nula oferta. Hace falta planificación de tierras desde el ejecutivo para proyectar nuevas zonas para el desarrollo de proyectos para clase media y vivienda social. No se puede seguir esperando que las Municipalidades hagan este trabajo. Su capacidad técnica y económica es muy baja.

Debe ser el INVU el ente regulador que planifique conjuntamente con las Municipalidades los nuevos desarrollos de vivienda a gran escala o con planes a 50 años. El desarrollo de la vivienda en Costa Rica no puede seguir en manos de los Desarrolladores privados. Esta forma de trabajo urbano ha ocasionado un desarrollo por "islas" no planificadas..

En el informe de vivienda media del 2021 presentado en anteriores ediciones de la REVISTA GAMA se habló de la de planificación de ciudades y se dio como ejemplo "Ciudad Verde" en Soacha Cundinamarca Colombia. .
Visitar la página: https://ciudadverde.com.co/

Ahora les presentamos otro megadesarrollo con una excelente planificación al norte de Bogotá, Colombia. Se trata del proyecto Lagos de Torcá. Para visualizar el proyecto pueden visitar la página: https://lagosdetorca.co/web/

Estos grandes desarrollos se logran con la unión de fuerzas. Sector privado trabajando de la mano del gobierno central y el gobierno local. Solo así pueden crecer las ciudades de forma ordenada, sigo creyendo que el crecimiento de la GAMA esta enfocado en Alajuela, zona de Turúcarres y Grecia. Estas zonas tienen el potencial de tierras para desarrollar nuevas cuidades con toda la planificación de ciudades de primer mundo.

Gustavo Adolfo Gutierrez
Gutierrez & Gallardo











METALEX COSTA RICA
EL SALVADOR - PANAMÁ
Gustavo Gutiérrez
Jaime Arango
Teléfono: 506-2431-0555
Móvil: 506-8722-3887 / 506-8816-9781
Alajuela, Costa Rica
gustavo.gutierrez@metalex.com.co
jaime.arango@metalex.com.co
metalex@gutierrezygallardo.com

EDICIÓN MARZO 2023

Boletín Mensual

CBR®

Únase a la red inmobiliaria más grande del país

- Neobancos en LATAM
- Neurolinguística para vender
- I.A Herramientas de marketing funcionales



TENDENCIAS

WWW.CAMARA.CR

REVISTA
GAMA



ESTUDIO DE FACTIBILIDAD
PARA PROYECTOS INMOBILIARIOS

Gustavo Gutérrez B.
Gutiérrez & Gallardo

FACTIBILIDAD TÉCNICA, OPERATIVA, COMERCIAL Y FINANCIERA DE UN PROYECTO INMOBILIARIO.

El estudio de factibilidad es el plan de negocio o hoja de ruta de un proyecto inmobiliario. Este tipo de estudio involucra todas las variables que un proyecto debe analizar y controlar para garantizar el éxito técnico, operativo, comercial y financiero.

Un proyecto de inversión inmobiliaria está compuesto por un activo o terreno y un conjunto de variables determinadas por el estudio de mercado, los estudios técnicos, económicos, ambientales y legales, que sumados, permite, establecer la conveniencia o no de su ejecución.

El estudio de factibilidad pretende evaluar la absorción, la rentabilidad y el nivel de riesgo e incertidumbre de un proyecto, con el fin de seleccionar la mejor alternativa a desarrollar. La mejor alternativa será la que maximice la rentabilidad y minimice el riesgo.

OBJETIVOS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD:

1. Determinar el nivel de riesgo que implica la ejecución de un proyecto inmobiliario en específico.
2. Analizar y valorar todos los aspectos y variables que involucra la ejecución de un proyecto inmobiliario.
3. Generar todas las herramientas gerenciales que permitan llevar el control integral del proyecto durante su ejecución, como garantía de éxito del proyecto.

El siguiente es el índice general que debe tener un Estudio de Factibilidad:

1 Idea, conceptualización y prefactibilidad.

- 1.1 Idea
- 1.2 Conceptualización. Definición de producto(s).
- 1.3 Tipos de desarrollo – Análisis de alternativas.
- 1.4 Cantidad de unidades inmobiliarias.
- 1.5 Análisis de alternativas.
- 1.6 Prefactibilidad técnica, comercial y de servicios.
- 1.7 Normativa vigente y aspectos legales.
- 1.8 Estimación de producto y precio.
- 1.9 Estimación preliminar con costos paramétricos.
- 1.10 Estimación de utilidades.
- 1.11 Resumen de costos y estimación de utilidades.

2 Aspectos administrativos y legales.

- 2.1 El desarrollador, experiencia.
- 2.2 Organigrama – gobierno corporativo.
- 2.3 Aspectos legales, sociedades.
- 2.4 Manejo administrativo y contable del proyecto.
- 2.5 Convenios, asociaciones y utilidades.

3 El proyecto, ubicación, producto y precio.

- 3.1 Ubicación y selección del sitio.
- 3.2 Normativas vigentes y planes reguladores.
- 3.3 Descripción del proyecto y sus etapas.
- 3.4 Entorno, sitios de interés y FODA.
- 3.5 Equipo gerencial y de diseño.
- 3.6 Análisis de producto.
- 3.7 Análisis de precio.
- 3.8 Aceptación inmobiliaria.

4 Estudio de mercado

- 4.1 Objetivos del estudio de mercado.
- 4.2 Diseño de la investigación, encuestas y análisis de resultados.
- 4.3 Dimensión económica (macroeconomía).
- 4.4 Análisis de oferta. Competencia.
- 4.5 Balance oferta Demanda, Demanda potencial. Demanda insatisfecha.
- 4.6 Perfil del comprador.
- 4.7 Segmentación meta.
- 4.8 Estrategia comercial y política de precios.
- 4.9 Matriz FODA.
- 4.10 Publicidad y mercado.
- 4.11 Tendencias del mercado.
- 4.12 Nivel de absorción.

5 Aspectos técnicos.

- 5.1 Dimensionamiento del proyecto
- 5.2 Logística constructiva.
- 5.3 Presupuesto de construcción detallado.
- 5.4 Condiciones generales o indirectos de obra.
- 5.5 Revisión de parámetros.
- 5.6 Programa de obra.
- 5.7 Mapa estratégico, secuencia constructiva, temporales.
- 5.8 Planeación de la ejecución – Aplicación Lean Construction.
- 5.9 Planeación del control. Definición de indicadores
- 5.10 Cierre de proyecto y entrega.
- 5.11 Gestión de calidad y SSO.
- 5.12 Ingenierías de valor.
- 5.13 Costo directo – Resumen



6 Costos suaves o indirectos de proyecto.

- 3.1 Diseños, honorarios y reembolsables.
- 3.2 Impuestos, seguros y garantías.
- 3.3 Conexión y servicios.
- 3.4 Gastos administrativos.
- 3.5 Gastos legales.
- 3.6 Publicidad.
- 3.7 Mercadeo y ventas.
- 3.8 Gerencia del proyecto.
- 3.9 Costos Financieros.

7 Análisis del terreno.

- 7.1 Costo del terreno, avalúo.
- 7.2 Costos de infraestructura.
- 7.3 Desarrollos por etapas.
- 7.4 Política de pago del lote o asociación.
- 7.5 Costos financieros del terreno.

8 Financiamiento.

- 8.1 Inversiones realizadas.
- 8.2 Fuentes de financiamiento del proyecto, alternativas.
- 8.3 Recursos propios.
- 8.4 Ingresos y costos (presupuesto).
- 8.5 Tasas de interés.
- 8.6 Factores financieros externos.
- 8.7 Crédito Bancario.

9 Modelo Económico - Análisis financiero.

- 8.1 Resumen de costos.
- 8.2 Ingresos, inversión inicial.
- 8.3 Balance. Ingresos menos egresos.
- 8.4 Flujo de caja.
- 8.5 Determinación del VAN, la TIR y Punto de Equilibrio.
- 8.6 Análisis de sensibilidad (escenarios).
- 8.7 Análisis de riesgos.

10 Análisis ambiental y de responsabilidad social.

- 10.1 Objetivo ambientales y compromisos (Setena).
- 10.2 Problemas ambientales y plan de mitigación.
- 10.3 Huella de carbono.
- 10.4 Responsabilidad social empresarial y de proyecto.
- 10.5 Nuevas alternativas.

11 Conclusiones y recomendaciones.

- 11.1 Conclusiones comerciales.
- 11.2 Conclusiones técnicas.
- 11.3 Conclusiones financieras.
- 11.4 Recomendaciones gerenciales.

Como se puede observar en el índice anterior, un Estudio de Factibilidad involucra todos los aspectos del negocio y analiza todas y cada una de las variables que se deben medir y controlar en un proyecto de inversión inmobiliaria.

El fracaso de un proyecto inmobiliario puede llegar por la parte técnica, pero no es lo común. Los fracasos más comunes se presentan por problemas administrativos y por problemas en la financiación del proyecto. Todos estos aspectos se estarán analizando en cada uno de los capítulos.

En las próximas ediciones de la revista GAMA Inmobiliaria se estarán desarrollando los diferentes capítulos de un Estudio de Factibilidad. En la edición 19 de la revista GAMA se incluirán los capítulos 1 y 2, que corresponden a la Conceptualización y la factibilidad Administrativa y Legal.

Elaborado por:
Ingeniero civil Gustavo Gutierrez Berón
Especialista en Administración de empresas

ELECTROMECANICACR



PROYECTOS ELECTROMECÁNICOS

PROYECTOS EFICIENTES, SEGUROS E INTELIGENTES

NOS ADAPTAMOS A LAS CONDICIONES DE SU PROYECTO

Edificio Oficentro Momentun Pinares, piso 7
Costa Rica

(506) 2225-3553

proyectos@electromecanicacr.com

electromecanicacr.com



Espera nuestra siguiente Edición

REVISTA GAMA INMOBILIARIA

Análisis del mercado inmobiliario GAMA primer trimestre 2023.

Proyectos de vivienda para clase alta.

Estudio de factibilidad capítulos 1 y 2.

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT